

Programación NeuroLingüística

MANUAL DE INTRODUCCIÓN
A LA PNL



Programación NeuroLingüística

MANUAL DE INTRODUCCIÓN
A LA PNL



PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

Manual de introducción a la PNL

Copyright © 2016 Mindful Science

Autor: Christian Simón

Diseño de portada: Jorge Benito

Maquetación: Jorge Benito

Todos los derechos reservados. Ninguna parte de este libro puede ser reproducida o utilizada de ninguna forma ni por ningún medio-gráfico, electrónico o mecánico, incluyendo fotocopia o información y sistemas de recuperación, sin permiso escrito del propietario del copyright.

Conoce más en:
mindfulscience.es

Introducción

La Ciencia ha demostrado que, a pesar de que podamos pensar que simplemente estamos observando el mundo, en realidad es completamente imposible que solamente estemos actuando como meros espectadores. Cuando centramos nuestra atención en algo, ya sea una partícula cuántica durante un experimento de laboratorio, la sanación de nuestro cuerpo o la consecución del éxito en nuestra profesión o nuestras relaciones, estamos poniendo en juego nuestras expectativas y creencias en relación con lo que estamos observando. Y es precisamente a través de estas experiencias internas que pasamos a formar parte de aquello que observamos.

Esto nos convierte en participantes activos de nuestra realidad y nos permite comenzar a tomar responsabilidad de lo que sucede en nuestras vidas. Cuando centramos nuestra atención en un lugar determinado en un momento específico, estamos involucrando a nuestra Conciencia. Y en el vasto campo de la Conciencia no existe una frontera definida que nos indique dónde termina cada uno de nosotros y dónde comienza el resto del Universo. Una concepción tal de la realidad nos acerca a la visión del mundo que compartían nuestros ancestros: todo está conectado.

A medida que los científicos exploran el significado de ser “*participantes*” de nuestra realidad, la conclusión que asoma en el horizonte se hace cada vez más inevitable: vivimos en una realidad interactiva en la que tenemos la capacidad de cambiar el mundo que nos rodea

modificando lo que sucede en nuestro interior, es decir, nuestros pensamientos, sentimientos, emociones y creencias.

Y si todo lo que experimentamos como “*vida*” está directamente relacionado con lo que pensamos y sentimos, entonces tenemos la responsabilidad de dejar atrás el victimismo y la impasibilidad y encaminarnos hacia la madurez emocional. Para cambiar nuestras vidas y relaciones, sanar nuestros cuerpos y traer armonía a nuestra familia se requiere un cambio importante en nuestra percepción. Por lo tanto, es de suma importancia desarrollar estrategias y herramientas que nos permitan sentar las bases de esta nueva Conciencia.

Mediante la Programación Neurolingüística (PNL), la Hipnosis Ericksoniana, el Coaching u otros modelos de desarrollo personal, tenemos la posibilidad de adquirir habilidades que nos sirven para desarrollar acciones novedosas, resolver situaciones adaptándonos a los incesantes cambios que nos rodean y sobre todo crear situaciones, es decir, ser agentes activos del cambio. Este aprendizaje se adquiere a través de la experiencia, y es impulsado por los objetivos que nos marcamos.

El material que se ofrece en esta formación nos ayudará a descubrir el camino en el que estamos, a ver nuevas opciones y nuevos rumbos. Lo que hacemos bajo nuestra responsabilidad, nuestros recursos y nuestra intuición, genera unos resultados. Esos mismos resultados favorecerán que empecemos a confiar más en nosotros mismos, en nuestra intuición. Y la intuición desconoce la opinión de los demás, sólo se interesa por cada uno de nosotros, por lo que es una guía mucho más eficaz.

Podemos ser optimistas. Encontraremos nuestras respuestas si nos escuchamos. El corazón acierta siempre.

¿Qué es la PNL?

Definición

Una comunicación eficaz con los demás, permite expandir y enriquecer los modelos del mundo que vienen determinados según las experiencias personales vividas. Para alcanzar este objetivo, es necesario un modelo conciso que permita plantear un cambio de paradigmas basado en los recursos propios de cada persona. Y es aquí donde nos encontramos ante un potente modelo que nos permitirá redescubrir nuestra comunicación y percepción de la realidad: la Programación Neurolingüística (PNL).

La Programación Neurolingüística estudia cómo nuestro lenguaje esconde un modo de pensar que afecta directamente al modo en que actuamos para alcanzar nuestros objetivos. Lo que decimos y la manera en que lo decimos, nos afecta. Las palabras tienen un inmenso poder. La PNL nos ayuda a asumir nuestra responsabilidad como comunicadores y a tomar conciencia de que todos contamos con los recursos suficientes para cambiar, aunque a veces no los encontremos.

Cuando hablamos de PNL, hemos de tener en cuenta los tres grandes ámbitos en que se basa este enfoque:

1. **Programación:** proceso de organización de los componentes de un sistema para lograr objetivos específicos. ¿Cómo me estructuro?
2. **Neuro:** Toda conducta es el resultado de procesos neurológicos. ¿Cómo funciona?
3. **Lingüística:** Los procesos neurológicos son representados, ordenados y secuenciados en modelos y estrategias a través del lenguaje y

los sistemas de comunicación. ¿Cómo me expreso?

Así, la PNL se ocupa de la estructura de la experiencia, y no tanto en el contenido de la misma. Se trata del estudio del “*cómo*” de las experiencias que vivimos, la exploración de nuestro mundo subjetivo y de las formas en que se estructura nuestra experiencia subjetiva a través del lenguaje.

De esta manera, la conducta se concibe como el resultado de complejos procesamientos neurofisiológicos de la información percibida a través de los órganos sensoriales. Los seres humanos representamos, ordenamos y sistematizamos tales procesamientos mediante diferentes modelos y estrategias basados en sistemas de comunicación como el lenguaje. Y estos sistemas son susceptibles de ser organizados y programados para alcanzar ciertos propósitos.

Antecedentes históricos

A mediados del siglo XX, se retomó el estudio de las relaciones entre el cerebro y el lenguaje y de nuevo surgió la pregunta de cómo este órgano generaba lo que se considera más distintivo del ser humano (pensamientos, sentimientos, acciones emociones).

Es en este contexto cuando surge la PNL a principios de la década de los años setenta. Por aquel entonces, John Grinder (profesor de Lingüística en la Universidad de California en Santa Cruz) y Richard Bandler (estudiante de Psicología en la misma universidad) iniciaron una fructífera colaboración. Ambos estudiaron a varios terapeutas exitosos, entre ellos: Fritz Perls, psicoterapeuta creador de la escuela Gestalt; Virginia Satir, psiquiatra familiar capaz de mediar en relaciones familiares difíciles donde muchos otros profesionales desistían; y Milton Erickson, hipnoterapeuta de renombre internacional.

La tarea de ambos se orientó en la identificación de los patrones conductuales empleados por estos profesionales. A través de la observación, se percataron de que estos terapeutas compartían una estructura o un modo de interactuar. Esto les permitió acceder a diversos modelos comunicativos que sentaron las bases del establecimiento de pautas o patrones útiles para la consecución de objetivos, tales como una comunicación eficaz, transformación personal, aprendizaje acelerado y un mayor disfrute de la vida.

Esta metodología recibe el nombre de “*modelado*”. Modelar consiste en recrear conductas específicas, cuya eficacia haya sido probada. Para ello se precisa de ciertas aptitudes, como la agudeza visual, habilidades de comunicación verbal y no verbal y una actitud apropiada. La PNL ha modelado los patrones que conducen a la excelencia, así como las maneras eficaces de pensar y comunicar empleadas por profesionales sobresalientes. Grinder y Bandler encontraron las fórmulas y, a través de la PNL, nos las proporcionan para que nosotros podamos hacer lo mismo.

Además de los profesionales arriba mencionados, Grinder y Bandler también modelaron otros abordajes exhaustivos y explícitos del lenguaje humano. La gramática transformacional, desarrollada por Noam Chomsky, aportó los importantes conceptos de “*estructura superficial*” y “*estructura profunda*” del lenguaje. La estructura superficial consiste en lo que el hablante realmente dice, mientras que la estructura profunda hace referencia a lo que el hablante piensa y desea manifestar.

Por otro lado, también fueron determinantes las contribuciones del psicólogo norteamericano George Miller, quien estudió la manera en que los seres humanos construimos hábitos con el fin de liberarnos para así poder expandir lo que conscientemente percibimos en nuestro día a día. La aportación de Miller es determinante en tanto que establece el limitado acceso de nuestra parte consciente a la información

procedente de nuestro mundo interior y exterior, así como el vasto dominio de nuestro inconsciente, constituido por todos los procesos vitales del organismo, el aprendizaje y las experiencias acumuladas a lo largo de los años y todo los estímulos a los que estamos expuesto en cada momento, aunque nuestra parte consciente no se percate de ellos. Para Miller, la idea de poder comprender una realidad tan compleja a través de una parte consciente que solo puede procesar una cantidad de información limitada, es irrisoria.

La Programación Neurolingüística parte de una definición de realidad según la cual esta es una invención y no un descubrimiento. Grinder y Bandler adoptaron este constructo psíquico basado en el hecho de que no operamos directamente sobre el mundo real en que vivimos, sino que lo hacemos a través de mapas, representaciones y modelos, a partir de los cuales generamos y orientamos nuestro comportamiento. De esta manera se determina cómo se percibirá el mundo y qué elecciones se considerarán como disponibles. Esto se debe a las limitaciones que encontramos a la hora de transmitir nuestra representación del mundo, las cuales tienen su origen en las condiciones neurológicas de cada persona, el contexto social en que viva y en sus características personales.

Una vez establecidos el origen y la fundamentación teórica de la PNL, procederemos ahora a abordar los aspectos prácticos de este modelo de la comunicación y experiencia humanas.

Beneficios y aplicaciones de la PNL

A través de los principios de la PNL puede describirse detalladamente cualquier actividad humana, lo que nos ofrece la posibilidad de efectuar cambios profundos y duraderos en nuestra vida y nuestras relaciones. Estos son algunos de los beneficios derivados de la aplicación de la PNL:

- Desarrollo de una mayor conciencia de lo que se hace.
- Incremento de la eficacia de la comunicación.
- Aumento del potencial de la persona.
- Mejor aprovechamiento de los recursos disponibles, lo que permite alcanzar los objetivos deseados y solventar las contradicciones internas.
- Aumento de la creatividad, que puede aplicarse para poner en marcha proyectos personales.
- Mejora del estado de salud con la superación de estados emocionales negativos y consolidación de hábitos que favorecen el desarrollo.
- Cambio de creencias limitantes para poder tomar decisiones conscientes que promuevan el optimismo y la alegría.
- Cura de fobias, traumas y adicciones.
- Optimización del funcionamiento cerebral, a través de la estimulación de ambos hemisferios cerebrales.
- Potenciación de capacidades y recursos.
- Armonización de las relaciones interpersonales, mayor empatía.
- Aumento de la confianza en uno mismo y de la autoestima, lo que permite la superación de miedos, traumas o complejos.
- Descubrimiento de la misión personal, a través de la motivación y la fijación de objetivos.

La PNL es el *“arte y ciencia de la excelencia personal”*, entendiendo arte como el toque único y personal de cada uno, y ciencia como la aplicación de un método. La PNL, concebida como el *“estudio de la estructura de la experiencia subjetiva”*, es una herramienta sumamente útil donde el énfasis recaerá sobre la experiencia subjetiva, aunque partiremos inicialmente de una situación objetiva.

El estudio de los *“procesos a través de los cuales pensamos, actuamos y organizamos nuestras informaciones internas”*, uno de los pi-

lares de la PNL, es necesario para que, como acompañantes, podamos entender el mapa mental del consultante. Este conocimiento acerca de la forma en que se dota de significado y sentido a las experiencias vividas nos permitirá reencuadrarlas de forma eficaz.

Una de las premisas más importantes de la que debemos partir es que los “*errores*” son parte imprescindible del proceso. Al contrario que en la educación tradicional, donde el error está censurado, la PNL defiende que no hay errores, sino situaciones cuyos resultados no son los esperados. Y de estas situaciones, con nuestra ilimitada creatividad, podremos extraer todo lo positivo que encierran. Nuestra capacidad creativa nos permite crear triunfos donde familia, sociedad y cultura solo ven fracasos.

Esta concepción del fracaso se encuadra en lo que se denomina cambio o aprendizaje generativo. Sabemos que el aprendizaje ha sido realmente generador cuando cuestionamos los modelos mentales con los que nos identificamos. Aprendemos a aprender, cuestionando nuestras creencias y cambiando la manera de observar la realidad. Lo que la PNL pretende es que la persona aprenda a desarrollar nuevas habilidades y conductas para sí misma y para otros.

Por el contrario, si seguimos las pautas dictadas por un mentor, la experiencia de aprendizaje se diluye y se genera una relación de dependencia, de modo que creamos la necesidad de alguien que nos diga cómo hacer las cosas. Siguiendo las instrucciones de otro, no nos hacemos responsables del resultado, sea cual sea. De ahí que este tipo de aprendizaje generativo haga gran hincapié en las emociones: cuando algo nos emociona, atrapa nuestra atención.

De la misma forma que estamos identificando las características ideales del aprendizaje o cambio generativo en que se basa la PNL, será también conveniente que hablemos acerca de los enemigos del

aprendizaje y el cambio, los cuales obstaculizarán los procesos de acompañamiento:

1. Incapacidad de admitir que no lo sabemos:
“yo ya lo sé”.
2. Escudarse en el carácter: “esto es muy complicado para mí”, “yo no sirvo para esto”, “esto no está hecho para mí” o “¡yo soy así!”.
3. Ceguera y autoengaño: no saber que no sabemos.
4. No darse permiso para mantener una situación de duda o incertidumbre.
5. No dar prioridad al aprendizaje/cambio: “no tengo tiempo”.
6. Incapacidad de desaprender: “si siempre ha funcionado bien haciéndolo así, ¿por qué no ha de funcionar esta vez?”.
7. Olvidarnos del cuerpo. De ahí la enorme importancia de conectar con las emociones, ya que estas siempre se alojan en el cuerpo.
8. Confundir la adquisición de información con una verdadera toma de conciencia.
9. Ausencia del contexto emocional adecuado: enfado, evasión...
10. No dar autoridad al otro para que nos enseñe:
“¡qué me va a enseñar ese!”.

Presuposiciones de la PNL

Definición

Gracias a los estudios y descubrimientos realizados durante el desarrollo de la Programación Neurolingüística fue posible establecer una serie de principios que constituyen el marco teórico del proceso por el cual se puede llegar a comprender la comunicación y la conducta de los seres humanos. Estamos hablando de las presuposiciones (o premisas) que enmarcan la puesta en práctica de lo que conocemos como el “*arte y ciencia*” de la PNL.

Descripción de las presuposiciones

Sobre la comunicación:

- No se puede NO COMUNICAR.
- Todas las personas tenemos dos niveles de comunicación: uno consciente y otro inconsciente.
- Rapport (o sintonía) es el encuentro de las personas en el mismo modelo del mundo.

Podemos definir “*comunicación*” como la capacidad de transmitir mensajes tanto internos como externos. En primera instancia se produce una comunicación interna, que está conformada por todo aquello que nos imaginamos, decimos y sentimos interiormente. Y, a continuación, pasamos a la comunicación externa a través de palabras, gestos, muecas, posturas o cambios de tono. De ahí que según la PNL sea

imposible “*no comunicar*”; la comunicación se construye mediante elementos verbales y no verbales.

Partiendo de la premisa de que la comunicación es poder, si somos capaces de observar nuestra comunicación interna, podremos tomar conciencia del nivel de amor y felicidad que experimentamos interiormente, y si conseguimos tomar las riendas de nuestra comunicación externa, podremos alcanzar el éxito en nuestra interacción con los demás.

El significado de la comunicación viene determinado por la respuesta que se obtiene. La verdadera comunicación no reside en nuestra intención ni en la elección de las palabras adecuadas, sino que consiste en evocar una experiencia y una respuesta esperada en nuestro interlocutor.

Sobre el mapa:

- El mapa no es el territorio que describe.
- Existe una gran diferencia entre la realidad y la experiencia de realidad de un individuo.
- Todos los mapas son igualmente “*reales*” y merecen ser respetados.
- El objetivo del mapa es la adaptación saludable e inteligente al ambiente.
- El mapa está construido por factores genéticos y ambientales.
- Cambiar implica necesariamente ampliar el mapa.

- No es la realidad lo que restringe sino las limitaciones percibidas a través del mapa.
- Cada contexto moldea el mapa y cada mapa moldea al contexto. Todo cambia junto.

Los mapas constituyen representaciones mentales de nuestras experiencias, por lo que cuando actualizamos o cambiamos nuestro mapa, en especial nuestra percepción de la realidad, estamos modificando nuestras respuestas y, a menudo, las respuestas que recibimos de los demás.

Cuanto más flexible sea un mapa, mayores posibilidades de adaptación y de aprovechamiento de recursos habrá. La PNL nos permite abrirnos a nuevas opciones que antes ni siquiera tomábamos en consideración dado que nos limitamos a transitar por ese territorio conocido llamado “*zona de confort*”. Hemos de ser conscientes de que siempre tomamos las mejores decisiones en función de las opciones de que dispongamos en ese momento determinado. Así, al ampliar y hacer más flexible nuestro mapa, también contaremos con una mayor variedad de opciones.

Esta concepción del mapa mental nos permite, además, acercarnos a ese estado de no juicio tan importante para los procesos de toma de conciencia. Todos funcionamos a la perfección de acuerdo con el mapa mental de que disponemos. No hay personas malas ni conflictos irreparables; solamente mapas mentales plagados de creencias limitantes obsoletas que requieren actualización. Al ampliar el mapa será posible adoptar nuevas estrategias y creencias que redunden en una mayor ecología del sistema interno y externo de cada individuo.

Sobre los recursos/capacidades y comportamientos:

- No existe el fracaso, todo es retroalimentación/aprendizaje.
- Todo comportamiento es adaptativo y tiene una intención positiva para la persona que lo realiza.
- Todas las personas poseemos, potencialmente, todos los recursos que necesitamos para cambiar y orientar nuestra vida.
- Cada uno es responsable de sus estados internos.
- Tomamos siempre las mejores opciones, dadas las posibilidades y capacidades que percibimos como disponibles a partir de nuestro propio modelo del mundo.
- Lo que es posible para otra persona también es posible para mí. La cuestión es desarrollar aprendizajes en esa dirección.

Todas las personas cuentan con los recursos que necesitan. Independientemente de nuestra nacionalidad, sexo, raza o profesión, todos tenemos diálogos internos, imágenes mentales, sentimientos, emociones y sensaciones físicas que conforman los elementos con que se construye nuestro sistema de gestión de recursos. Y si somos capaces de acceder conscientemente a dicho sistema, podremos crear los pensamientos y las capacidades que necesitemos en nuestras vidas en el momento en que precisemos de ello.

Haremos nuevamente hincapié en la importancia de no juzgar ni culpabilizar. Debemos entender que cada conducta responde a una necesidad y una intención positiva. Independientemente de lo aberrante o destructiva que pueda parecerse un comportamiento en concreto, debemos dirigir nuestra atención hacia la detección de la intención

positiva que subyace a tal comportamiento. Y para ello es crucial que seamos capaces de separar los comportamientos conflictivos de las intenciones positivas con el fin de generar nuevas estrategias que satisfagan nuestras necesidades a la vez que preservan nuestros valores.

Llegados a este punto, convendría plantearse ciertos cuestionamientos acerca de nuestra propia gestión de recursos, nuestra comunicación y el funcionamiento de nuestros mapas mentales. ¿Qué presuposiciones están presentes en mis patrones de conducta? ¿Qué creencias limitantes conforman mi mapa mental? ¿Cuál es la intención positiva de esas conductas que me resultan conflictivas?

Estados internos

Los estados internos son la realidad emocional de la persona, una realidad creada a partir de la interpretación de aquello que captamos a través de nuestro cinco sentidos. Los estados internos presentan dos modalidades diferenciadas:

- Representaciones internas: las imágenes que vemos y el modo en que las visualizamos, lo que escuchamos y la manera en que escuchamos, etc.
- Fisiología: las manifestaciones y sensaciones que experimentamos en nuestro cuerpo.

Mente y cuerpo están indisolublemente unidos y funcionan como un sistema integrado. Por lo tanto, las imágenes mentales que visualicemos y el diálogo interno que mantengamos en relación con una situación concreta, afectarán a nuestro cuerpo y viceversa.

Nuestro cuerpo no miente. Aunque tratemos de justificar mediante la lógica lo que nos está sucediendo, las emociones acaban manifestándose en nuestro cuerpo, nuestra voz o nuestra postura. Ante la aparición de una emoción, como por ejemplo la ira, por más que intentemos razonar creyendo que en ese contexto no el lógico sentir ira, será muy complicado reprimirla, dado que se manifestará a través de un gesto o un cambio de color en la piel, es decir alguna manifestación física desencadenada por la emoción experimentada.

El cuerpo pone de manifiesto aquello que la persona está sintiendo, por lo que si hemos desarrollado cierta agudeza sensorial seremos capaces de discernir los estados internos de los demás, así como las manifestaciones de nuestros propios estados internos. Nuestras representaciones internas tienen un efecto tal sobre nuestro cuerpo, que si durante un periodo de tiempo prolongado enviamos los mensajes erróneos, podemos llegar a perjudicar nuestra salud.

Los estados internos están organizados alrededor de las imágenes, sonidos y sensaciones que experimentamos en cada situación. Cuando alguien reaccione de forma desmesurada ante una situación, prestemos atención a lo que nos está diciendo su cuerpo acerca de sus estados internos. De esta forma podremos ser más comprensivos en nuestras interacciones con los demás.

Seguramente todos nos hemos visto en una situación en la que una persona reacciona exageradamente ante una simple pregunta y nos hemos preguntado qué habremos dicho o hecho para propiciar tal respuesta. Probablemente nada. Tal vez esa persona estaba conectando con imágenes o escuchando un diálogo interno que la predispusieron a actuar de tal forma, no ante nuestra pregunta, sino en general. No se trataba de nada contra nosotros personalmente. Se trataba de lo que en ese momento se despertó en su interior, de aquello que se disparó en su inconsciente en esas condiciones específicas.

Hay personas que emplean su energía en reprimir sus emociones, sobre todo las negativas, convirtiéndose así en una bomba de relojería andante. Cuando escondemos o reprimimos nuestras emociones, lo que en realidad estamos haciendo es engañarnos a nosotros mismos. La rabia, la tristeza, el miedo o cualquier otra emoción continúan creciendo en nuestro interior. Aunque no dejamos de ver, escuchar y sentir las mismas cosas, tratamos de no mostrárselas a los demás.

Mantener unos estados internos equilibrados es de vital importancia para nuestro rendimiento en cualquiera de las actividades que emprendamos en nuestro día a día. Los deportistas de alto rendimiento son conscientes de ello, y es por eso que trabajan arduamente tanto con su mente como con su cuerpo. Saben que las horas de entrenamiento físico y el tiempo que invirtieron practicando no servirán de mucho si no afrontan la competición con sus estados internos en óptimas condiciones.

Prácticas

1. Descubre la intención positiva de tus conductas:

Escoge al menos dos situaciones concretas en las que sueles comportarte de una forma que te resulta conflictiva o que desearías cambiar. Escribe para cada una de ellas cuál es tu diálogo interno (*qué te dices*) y qué sentimientos y emociones experimentas. A partir de esta información, detecta cuál es la intención positiva de tu comportamiento.

2. Auto-evaluación de tus procesos de aprendizaje:

- Identifica los factores que impiden aprender (*“enemigos del aprendizaje”*). Una vez lo hayas hecho, redacta frases del tipo *“suelo pensar que los demás no tienen mucho que enseñarme”*.

Después léelas y compártelas con un amigo/a o familiar y observa cómo te sientes interior y exteriormente

- Escribe aquello que hayas aprendido con el paso de los años y en lo que te consideras competente. ¿En qué soy bueno/a? ¿Qué habilidades destaco de mí mismo/a?

Sistemas representacionales

Como bien sabemos, la comunicación comienza con nuestros pensamientos, y a continuación usamos las palabras, el tono y el timbre de voz y el lenguaje corporal para transmitirlos a los demás. El acto de pensar nos resulta un tan obvio y natural que pocas veces nos paramos a reflexionar acerca de ello. Normalmente pensamos acerca de lo que estamos pensando, no en cómo lo estamos pensando.

¿Qué son los pensamientos? Se trata de un proceso complejo en el cual empleamos nuestros sentidos internamente para representar, comprender y conferir sentido a la realidad en la que vivimos. Cuando pensamos, tenemos ideas y construimos internamente imágenes, sonidos, sensaciones táctiles, olores, sabores y emociones asociadas a sentimientos. De hecho, la mayoría de nuestros pensamientos son una combinación de constructos sensoriales, que pueden ser tanto recordados como contruidos.

Por lo general, asumimos que los demás piensan empleando los mismos mecanismos que nosotros, por lo que damos por hecho que comprenderán nuestro lenguaje y construirán representaciones internas exactas del contenido y la carga emocional de la información que estamos emitiendo. Pero este no suele ser el caso... Todos representa-

mos nuestra realidad de conformidad con los estímulos que captamos mediante nuestros sentidos, y este procedimiento viene determinado por nuestras experiencias, recuerdos y aprendizajes adquiridos en el seno de la familia, la escuela, la universidad o nuestro círculo de amigos. Y toda esta información almacenada en nuestra mente (tanto consciente como inconsciente) actúa como filtro para que podamos codificar y representar el mundo que nos rodea.

Gran parte de los problemas de comunicación que experimentamos están relacionados con la manera en que traducimos a lenguaje verbal aquello que queremos comunicar, dado que damos por hecho que nuestro interlocutor está recibiendo el mensaje de la misma manera en la cual nosotros lo codificamos. Por lo tanto, si queremos optimizar la eficacia de nuestras habilidades comunicativas, es de vital importancia que nos familiaricemos con el funcionamiento de nuestro cerebro y descubramos cuáles son los sistemas representacionales que empleamos para interactuar con nuestra realidad.

No olvidemos que para el inconsciente no existe diferencia alguna entre una experiencia real o imaginaria, y esto se debe a que empleamos las mismas vías neurológicas para representar la experiencia en nuestro interior que para experimentarla directamente; la activación neuronal es la misma. El pensamiento tiene efectos físicos directos, ya que cuerpo y mente conforman un sistema integrado. Imaginemos por un instante que nos estamos comiendo nuestro plato favorito: el plato será imaginario, pero la salivación que se ha generado, no.

La PNL ha estudiado las formas en que captamos, almacenamos y codificamos la información en nuestra mente (oír, ver, sentir, etc.), y reciben la denominación de sistemas representacionales. Se definen tres maneras de percibir el mundo y aprender con lo que este nos proporciona. Todos tenemos una predominancia de uno de estos sistemas, que averiguaremos al final de este apartado.

Sistemas representacionales principales:

- Visual: procesamos más imágenes que palabras, lo que nos lleva a recordar en imágenes. Dado que las imágenes fluyen a gran velocidad, el pensamiento de una persona visual suele ser veloz.
- Auditivo: procesamiento por palabras. Hace referencia a los sonidos captados del exterior y al diálogo interno. Suelen tener más problemas para comunicarse, porque necesitan estructurar su discurso.
- Cinestésico o kinestésico: sentir es vivir; es decir, las sensaciones captadas por los sentidos. Suelen expresarse con lentitud porque necesitan sentir primero lo que van a expresar. Aquí se incluyen sensaciones táctiles como el tacto, la temperatura o la humedad, y sensaciones recordadas, emociones y equilibrio y conciencia del propio cuerpo.

En nuestra cultura, los sistemas visual, auditivo y cinestésico constituyen los sistemas representacionales principales. La relevancia e impacto que los sentidos del gusto y el olfato presentan en nuestras representaciones de la realidad no suelen ser especialmente significativas. De hecho, a menudo se incluyen en el sentido cinestésico. Suelen servir como información inmediata y potente que acompaña a los otros sistemas.

Es importante tomar en consideración que los sistemas representacionales no se excluyen mutuamente, de hecho lo más habitual que es que procesemos la información combinando varios sistemas de forma simultánea. Por ejemplo, podemos visualizar una escena, escuchar los sonidos presentes en ella y conectar con las sensaciones asociadas a ella.

Sistemas representacionales preferidos

Externamente empleamos nuestros sentidos de una manera constante, no dejamos de percibir. Si bien seguramente prestemos más atención a un sentido que a otro en función de la situación que estemos experimentando, el resto de nuestros sentidos nunca deja de funcionar. Por ejemplo, si nos encontramos en una exposición de fotografías usaremos más nuestra vista; en un recital emplearemos más nuestro oído; o durante un masaje primará el sentido cinestésico. Sin embargo, cuando hablamos de sistemas representacionales preferidos, nos referimos a uno o dos sistemas representativos que favorecemos cuando procesamos mentalmente la información. Aunque somos capaces de usarlos todos, ya desde una temprana edad tenemos nuestras preferencias.

Estas preferencias en relación con los sistemas representacionales explican el hecho de que algunas personas sean más hábiles o tengan talento para llevar a cabo ciertas actividades. Esto se debe a que estas personas han desarrollado en mayor medida uno o varios sentidos internos, que manejan de forma natural y sin apenas esfuerzo. Por el contrario, en ocasiones uno de los sistemas representacionales puede estar poco desarrollado, por lo que ciertas actividades resultarán complicadas; si nos cuesta evocar imágenes mentales, probablemente también nos resultará difícil plasmarlas sobre un papel o un lienzo.

Es importante aclarar que, a pesar de que todos tenemos un sistema representacional preferido, es posible que, en función de la experiencia que estemos viviendo, empleemos un sistema representacional distinto; por ejemplo, puede que utilicemos sonidos para recordar vivencias desagradables e imágenes para las alegres.

¿Y para qué nos sirve conocer nuestro sistema representacional y el de los otros? Pues bien, conociendo esta información podremos

entender mejor nuestro mapa mental y el de los demás y podremos optimizar la comunicación adaptándonos al sistema representacional preferente de nuestro interlocutor para así crear sintonía, acompañar o calibrar.

Ejercicio breve para determinar nuestro sistema representacional preferido:

Recuerda cómo has preparado el desayuno esta mañana.

- ¿Cuál es tu recuerdo espontáneo?
- ¿Te ves a ti mismo/a en la cocina, ves los alimentos y los utensilios? (visual)
 - ¿Oyes los ruidos distintivos de los platos, las tazas, los cubiertos, tal vez la cafetera o la tostadora? (auditivo)
 - ¿Percibes el sabor o el olor de los alimentos, el café o el té? (olfativo/gustativo)
 - ¿Experimentas la sensación de tocar y manipular los alimentos y los utensilios; experimentas la temperatura de lo que ingieres y de lo que tocas con tus manos? ¿Te invade alguna emoción concreta en relación con esta actividad? (cinestésico)

Predicados: palabras y expresiones con base sensorial

Además del ejercicio anterior en el que evocamos mentalmente un recuerdo para determinar nuestro sistema representacional preferido, contamos con otros indicadores que nos ayudarán a detectar los sistemas representacionales que estamos empleando: los predicados (a través del lenguaje) y los movimientos oculares (ver siguiente apartado). En este apartado nos ocuparemos de las palabras y expresiones con base sensorial, es decir, cómo la forma en que emplea-

mos el lenguaje nos ofrece información acerca del sistema representacional en uso.

Usamos el lenguaje para describir nuestros pensamientos, de manera que la elección de nuestras palabras pondrá de manifiesto qué sistema representacional estamos empleando. Así, ante una misma experiencia, las descripciones que obtendremos de la misma variarán en función del sistema representacional en uso. Por ejemplo, tres personas salen de la misma exposición; la primera podría describir su experiencia como un estímulo para su imaginación, que le permitió ver más claras las intenciones del autor; la segunda podría decir que le resultó armoniosa con un tono muy adecuado a nuestros tiempo; y la tercera podría centrarse en la calidez de la atmósfera creada y la solidez del trabajo del autor. Cada una de las personas emplea un sistema representacional diferente, siendo estos visual, auditivo y cinestésico, respectivamente. Estas palabras con base sensorial (en cursiva) se llaman predicados, y nos permiten reconocer el sistema representacional de una persona.

A continuación ofrecemos un inventario de palabras y expresiones con base sensorial que no pretende ser exhaustivo sino ilustrativo:

Palabras visuales: Mirar, ver, imaginación, imagen, escena, visualizar, perspectiva, brillo, reflejo, enfocar, mostrar, ilustrar, prever, observar, vigilar, visión, revelar, oscuridad, claridad, horizonte, apariencia, luminoso...

Expresiones visuales: A simple/primera vista, verlo claro, arrojar luz a una cuestión, tener un punto ciego, “ya veo lo que dices”, dar color a algo, tener un futuro/porvenir oscuro...

Palabras auditivas: Decir, resonar, expresar, contar, preguntar, acentuar, discutir, oír, escuchar, proclamar, gritar, agudo, grave, silencioso,

vocal, armonioso, mudo, disonante, tono, timbre, monótono, audible...

Expresiones auditivas: Estar a tono, ser todo oídos, me suena, vivir en armonía, hacer oídos sordos, alto y claro, dar la nota, me suena a chino, palabra por palabra...

Palabras cinestésicas: Tocar, suave, cálido, frío, frialdad, calidez, apagado, aburrido, pesado, denso, sólido, sensible, firme, contacto, empujar, acariciar, agarrar, presión, toque, tensión, concreto, liso, arrugado, sostener...

Expresiones cinestésicas: Estar en contacto, seguir la corriente, tener fuerza, captar una idea, sentir algo en el alma, estar hecho polvo, meter el dedo en la llaga, romper el hielo, tener la piel de gallina, suave como un guante, arañar/rascar la superficie...

Palabras olfativas: Aroma, oler, fragante, ahumado, perfumado, fresco, rancio, olfatear...

Palabras gustativas: Saborear, amargo, salado, agrio, amargo, ácido, dulce, jugoso, sabor, gusto...

Palabras neutrales: Decidir, considerar, pensar, meditar, motivar, cambiar, conciencia, evaluar, procesar, recordar, reconocer, atender, entender, comprender, aprender...

Claves de acceso ocular

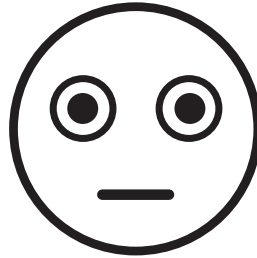
Otro de los indicadores que nos ayudará a detectar los sistemas representacionales que estamos empleando son los movimientos oculares o movimientos laterales del ojo. Las claves de acceso ocular consti-

tuyen una herramienta valiosa para saber si una persona está pensando en imágenes, sonidos o sensaciones, y si tales representaciones son recordadas o están siendo construidas.

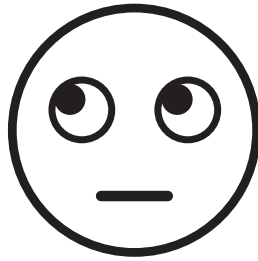
Por lo general, cuando visualizamos alguna experiencia pasada, nuestros ojos tienden a mirar hacia arriba a la izquierda (canal visual recordado), mientras que si intentamos construir una imagen a partir de palabras o imaginamos algo que no hemos visto nunca, nuestros ojos se moverán hacia arriba a la derecha (canal visual construido). El movimiento ocular de nuestros ojos será en horizontal hacia la izquierda cuando recordemos sonidos (canal auditivo recordado) y hacia la derecha cuando construyamos sonidos que no hemos escuchado antes (canal auditivo construido). Cuando accedemos a sensaciones, el movimiento de nuestros ojos será, por lo general, hacia abajo a la derecha (canal cinestésico), mientras que si movemos los ojos hacia abajo a la izquierda, quiere decir que estamos manteniendo un diálogo interno (canal digital auditivo). Cuando desenfocamos la mirada y miramos hacia delante o hacia el horizonte, es indicativo de un proceso de visualización.

Es importante que tomemos estas claves de acceso ocular a modo de guía y no como una norma rígida. Siempre hay excepciones, por lo que deberemos observar cuidadosamente a nuestro interlocutor antes de aplicar estas indicaciones generales. No obstante, las claves de acceso serán coherentes para cada persona, incluso aunque contradigan el presente modelo. Es posible que una persona mire arriba a la derecha para acceder a imágenes que está construyendo, y hacia arriba a la izquierda para recordar imágenes. Y esto lo hará sistemáticamente de la misma forma, sin mezclar aleatoriamente las claves de acceso. Recordemos también que las personas zurdas este modelo suele estar invertido.

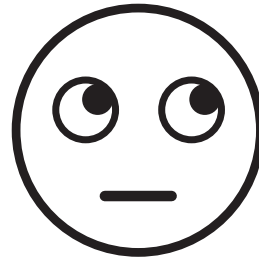
Visualización



Imágenes construidas visualmente



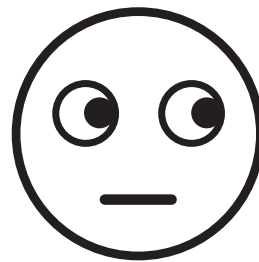
Imágenes recordadas visualmente



Sonidos contruidos



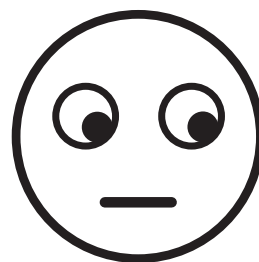
Sonidos recordados



Cinestesia (*sentimientos y sensaciones corporales*)



Digital auditivo (*diálogo interno*)



La otra persona mira hacia la derecha

La otra persona mira hacia la izquierda

Pasemos ahora a comprobar en nosotros mismos cómo funcionan las claves de acceso ocular. Para ello, ofreceremos una serie de preguntas asociadas a la activación de cada uno de los canales de representación interna. Para este ejercicio no son importantes las respuestas a las preguntas, sino el proceso de pensamiento. Algunas de las preguntas pueden procesarse a través de canales diferentes a los que exponemos; es decir, que si una pregunta del bloque correspondiente al canal visual la procesamos mediante el canal cinestésico, esto solamente es reflejo de nuestra flexibilidad y creatividad personales.

Preguntas para acceder al canal visual recordado

- ¿Cuáles son los colores de la bandera de tu país?
- ¿De qué color son los ojos de tu padre?
- ¿Cuántas habitaciones tiene tu casa?

Preguntas para acceder al canal visual construido

- ¿Cómo te verías vestido/a completamente de color naranja?
- Imagina un animal mezcla de perro y pez
- Deletrea la palabra “hola” al revés

Preguntas para acceder al canal auditivo recordado

- ¿Cuál de tus familiares tiene la voz más aguda?
- Escucha la sirena de una ambulancia
- ¿Puedes escuchar tu canción favorita?

Preguntas para acceder al canal auditivo construido

- ¿Cómo sonaría un instrumento mezcla de piano y guitarra?
- Escucha la voz de tu madre hablando a doble velocidad
- ¿Cómo sonaría la voz de un árbol?

Preguntas para acceder al canal digital auditivo (diálogo interno)

- Recita interiormente una oración de agradecimiento
- Cuando hablas contigo mismo/a, ¿de dónde procede la voz?
- ¿Qué te dices internamente cuando has alcanzado un objetivo?

Preguntas para acceder al canal cinestésico

- Recuerda el sabor de tu comida favorita
- ¿Qué se siente al caminar descalzo sobre la hierba?
- Piensa en el olor del café recién molido

Las Submodalidades

Como ya hemos mencionado, los sistemas representacionales son modalidades o formas de percibir el mundo. En este apartado vamos a profundizar en los detalles que conforman nuestra manera de pensar a través de las submodalidades. Cuando hablamos de submodalidades, nos referimos a los bloques sobre los que se construyen los sentidos.

Imaginemos que nuestro sistema representacional preferido es el visual. Entonces, cuando estamos describiendo una imagen mental, podemos añadir información detallada sobre lo que estamos visualizando. ¿Es una imagen brillante o mate? ¿Veo a través de mis propios ojos o me veo a mi mismo/a? ¿Es una imagen en blanco y negro o en color? ¿Hay movimiento o es estática? ¿Hay diálogo interno? ¿La sensación que experimentas es ligera o pesada? ¿Dónde sitúas la escena en el espacio? Podemos seguir precisando dentro de cada uno de los sistemas representacionales hasta alcanzar el nivel de detalle deseado. Cuando pensemos en algo o recordemos alguna vivencia,

siempre habrá una estructura de submodalidades que sustente nuestra percepción de tal pensamiento o vivencia.

A continuación se expone un inventario de las distinciones más habituales de las submodalidades:

Visuales	Auditivas	Cinestésicas
Brillo (brillante-mate)	Tono (grave-agudo)	Temperatura (calor-frío)
Claridad (claro-oscuro)	Velocidad (lento-rápido)	Intensidad (fuerte-débil)
Color (Bl/neg-color)	Localización (procedencia)	Peso (pesado-ligero)
Distancia (lejos-cerca)	Ritmo (regular-irreg)	Textura (áspero-suave)
Localización (lugar en el espacio)		Sabor y olor (agradable-desagradable [detallar sabor/ olor concreto])
Tamaño (pequeño-grande)		
Percepción (asociado-disoc)		
Volumen (bajo-alto)		

Cambio de submodalidades

En la práctica, las submodalidades pueden emplearse para ayudarnos a tomar el control de nuestras emociones del pasado y en relación con el futuro. Cuando en un recuerdo o proyección mental cambiamos las submodalidades, estamos también cambiando nuestros recuerdos y proyecciones. De hecho, la influencia y el significado que los pensamientos y recuerdos tienen para nosotros se sustentan en una serie de submodalidades, más que en el contenido en sí. Cuando trabajamos con el cambio de submodalidades ya no estamos respondiendo a la situación propiamente dicha, sino al recuerdo que hemos registrado en relación con ella (recuerdo construido a través de submodalidades). La situación original ya ha sucedido y no puede cambiarse, aunque sí podemos modificar nuestra percepción de tal situación.

Para ilustrar esta aplicación práctica del cambio de submodalidades proponemos un breve ejercicio que nos permitirá experimentar de primera mano los cambios que se producen en nuestras emociones, en nuestra forma de experimentar una vivencia concreta, cuando operamos cambios en las submodalidades. Por ejemplo, uno de los cambios que más profundamente afecta a la estructura interna de nuestros recuerdos es la modificación de la forma en que se percibe tal recuerdo. Así, si revivimos el recuerdo de forma asociada (a través de nuestros propios ojos), la intensidad que esté tendrá será mucho mayor que si lo vivimos de forma disociada (viéndonos a nosotros mismos desde fuera). La disociación quita la fuerza emocional de una experiencia, así que si se trata de una experiencia agradable, esta perderá su agrado, mientras que si estamos ante una experiencia desagradable, esta perderá gran parte del dolor que nos aflige.

Ejercicio:

- Piensa en una experiencia desagradable que hayas vivido recientemente
- Cierra los ojos y conéctate con la experiencia (dónde estás, qué ves, qué oyes, qué sientes...)
- Ahora imagina que tienes un mando a distancia en tus manos con el que puedes ir modificando las submodalidades de la escena. Ajústalas, juega con ellas.
- Usa el mando a distancia para aumentar o disminuir la intensidad de los colores, incorpora más colores, puedes jugar con la claridad de la imagen, el volumen de los sonidos, etc.

Se trata de ir detectando cómo los cambios en las submodalidades generan cambios en nuestras emociones y nuestra manera de percibir la situación. El objetivo de este ejercicio consiste en cambiar submodalidades hasta que la experiencia de partida haya dejado de ser desagradable o su intensidad se haya rebajado considerablemente.

Congruencias e incongruencias

Cuando hablamos de congruencia e incongruencias en PNL, nos referimos a al cruce que se produce entre nuestros valores y nuestras creencias. Precisamente los valores y creencias constituyen una parte muy importante de nuestro mapa, dado que son los que configuran y dan sentidos a nuestra vida. Los valores definen los que es importante para cada uno de nosotros, y el conflicto se produce cuando diferentes partes de nosotros albergan valores diferentes y tienen intereses e intenciones distintas.

Congruencia: comportamiento externo y estado interno en el que la intención, meta, proceso y acción van en una misma dirección. Estado de ser armonioso y unificado donde el individuo actúa de forma sincera y positiva de cara a la consecución de un logro.

Incongruencia: estado en el que el comportamiento y representaciones y/o estados internos se encuentran en conflicto. En este caso las manifestaciones de conducta entre lo que dice o se desea y lo que se hace aparecen contradictorias.

Por ejemplo, si uno de mis principales valores es la familia y uno de mis objetivos a nivel profesional es conseguir un ascenso (lo que implicaría más horas de trabajo y menos tiempo con la familia), entonces estoy en incongruencia: mi objetivo (determinado por creencias del tipo *“para ser mejor padre tengo que trabajar más y ganar más dinero”*) y mi valor están en conflicto.

Cuando tenemos un objetivo claro y bien enfocado en nuestro horizonte, todas las partes involucradas colaboran para lograrlo; eso es congruencia. Cuando hay congruencia, el logro de cualquier objetivo es fácil y se alcanza con un esfuerzo mínimo, porque todas las fuerzas propias se encaminan hacia el objetivo. Seguro que todos hemos percibido esta sensación de logro en algún momento de nuestra vida. Una sensación de fuerza y poder personal que no permite un acceso libre a nuestros recursos. En resumen, somos congruentes cuando nuestras creencias, valores e intereses actúan conjuntamente para darnos el empuje necesario para alcanzar nuestras metas.

Ahora que ya tenemos claro lo que sucede y cómo nos sentimos cuando somos congruentes, veamos ahora cómo podemos detectar nuestras incongruencias. En un estado de incongruencia habrá mensajes internos mezclados que redundarán en un mensaje confuso y ambiguo. Como consecuencia de este mensaje, la persona

en cuestión emprenderá acciones que conducirán al autosabotaje y la confusión.

Así, cuando nos estemos enfrentando a una situación de este tipo, en la que estamos siendo incongruentes, también estamos recibiendo una información realmente valiosa: nuestro inconsciente nos está indicando que es momento de reflexionar, recabar más información o explorar otros objetivos. Prestemos pues atención a nuestros estados internos para poder diferenciar entre un estado de congruencia de un estado de incongruencia.

Práctica: calibración de movimientos oculares y lenguaje corporal

Para esta práctica será necesario que pidamos a otra persona que nos ayude. Pediremos a nuestro colaborador que nos cuente una experiencia en la que no pudo alcanzar el objetivo que se había propuesto. A continuación, le pediremos que imagine cómo habría deseado que sucedieran las cosas de manera que alcanzara su objetivo.

Durante ambos relatos calibraremos las claves de acceso ocular y las manifestaciones fisiológicas de nuestro interlocutor, reparando en cómo cambian de un relato a otro. Para ello será de utilidad anotar nuestras impresiones en un cuaderno.

Metamodelo del Lenguaje

Definición

Las palabras que utilizamos hablan de cómo percibimos el mundo y nuestra relación. Pero una cosa es lo que queremos decir, otra cosa es lo que decimos y otra lo que se interpreta. La importancia que las palabras tienen en nuestra comunicación es determinante, de modo que se hace indispensable que aprendamos a utilizar el lenguaje con precisión. Para ello, es necesario que tengamos claros los conceptos de estructura profunda y estructura superficial.

La estructura profunda hace referencia a la manera en que captamos y almacenamos a través de nuestros sentidos los estímulos procedentes de nuestro entorno. Las experiencias vividas de esta forma son precisas, completas y carecen de distorsiones, fundamentalmente porque la estructura profunda no es consciente. Hemos de tener en cuenta que el lenguaje se encuentra en un nivel neurológico profundo, de manera que para traducir todo lo registrado en nuestra estructura profunda lo que hacemos es reducir esta estructura profunda para poder hablar con claridad. Y esta “traducción” de nuestra estructura profunda es lo que expresamos verbalmente, lo que decimos, y recibe el nombre de estructura superficial.

La pregunta que vamos a abordar en estos primeros apartados de este módulo es ¿cómo pasamos de la estructura profunda a la estructura superficial? Acabamos de explicar que para traducir todo lo que captamos a través de nuestros sentidos necesitamos reducirlo o abreviarlo. Cuando una persona recurre al lenguaje para procesar sus experiencias (al hablar con otras personas o en su diálogo interno), la estructura profunda inicial sufre ciertas modificaciones como consecuencia de los procesos de abstracción. Otro factor a tener en cuenta

a este respecto son los procesos psicológicos que se activan para reprimir, eliminar o rechazar las experiencias que nos resultan desagradables. Todos estos mecanismos de “*traducción*” de una estructura a otra se basan en el uso del metamodelo del lenguaje.

El metamodelo del lenguaje nos proporciona un conjunto de preguntas que nos permiten recuperar información desde la estructura profunda del lenguaje a partir de la estructura superficial. Es decir, a partir de las palabras de nuestro interlocutor, podemos hacer una serie de preguntas que nos permiten conocer en más detalle la experiencia completa del otro a través de sus filtros mentales (creencias, valores, etc).

El metamodelo del lenguaje lo desarrollaron Grinder y Bandler mientras modelaban a Fritz Perls y Virginia Satir. Ellos obtenían resultados sobresalientes con sus pacientes pidiéndoles que especificaran más sus experiencias utilizando una serie de preguntas para recabar información y comprender mejor el problema de sus clientes. Grinder y Bandler observaron que, al moverse desde la estructura profunda a la superficial, es decir, al poner en palabras sus experiencias, las personas, de manera inconsciente:

- Seleccionaban solamente una parte de la información de la estructura profunda. Gran cantidad quedaba fuera. Este proceso se llama omisión.
- Generalizaban ignorando posibles excepciones y condiciones especiales. Señalar todas y cada una de las posibles excepciones y condiciones haría la conversación tremendamente aburrida (generalización).
- Daban una versión simplificada que, inevitablemente, alteraba el significado, o bien fantaseaban sobre lo que era posible o había sucedido. (distorsión).

Con el fin de recuperar la información perdida a consecuencia de las omisiones, generalizaciones y distorsiones, Grinder y Bandler identificaron una serie de patrones con sus correspondientes preguntas y lo llamaron metamodelo. Este metamodelo busca especificidad y detalles para conocer con mayor profundidad el modelo del mundo de nuestro interlocutor. Todo acto comunicativo humano tiene el potencial de ser ambiguo, lo que puede derivar en conflictos y malos entendidos. El objetivo de estas preguntas consiste en solventar dicha ambigüedad para acceder directamente a la información que falta.

Veamos ahora ese conjunto de patrones y preguntas que nos permitirán reunir información para ahondar en la experiencia de alguien con el fin de conseguir una mejor representación de tal experiencia. Se trata de descender siempre a los hechos, y a partir de ellos, observar las interpretaciones que se hicieron de esos hechos específicos. Para ello, emplearemos las metapreguntas, y con ellas desafiaremos las interpretaciones y creencias limitantes de nuestro interlocutor. Si somos capaces de formular las preguntas apropiadas, encontraremos la llave para entrar en el mapa del consultante. Idealmente, plantearemos las metapreguntas empleando ¿qué?, ¿quién?, ¿cómo?, ¿cuándo?, ¿dónde?, y evitaremos el uso de ¿por qué?, dado que no nos suele dar información fiable y estaríamos entrando en el terreno de las justificaciones (este tema se tratará cuando abordemos las creencias limitantes).

1. Omisiones

Las omisiones se producen cuando seleccionamos únicamente una parte de la información que recibimos o queremos transmitir y que es la que para nosotros más importa. Cuando nos hallemos ante una omisión, el objetivo será encontrar la información perdida. En el metamodelo se distinguen cuatro tipos de omisiones: la omisión simple, la omisión por comparación, la falta de índice referencial y los verbos inespecíficos.

Omisiones simples

En las omisiones simples el interlocutor crea una limitación, por lo que nuestro objetivo será especificar y concretar para completar o enriquecer el mapa:

“Estoy nervioso”

Desafío: ¿Nervioso con respecto a qué, específicamente?

“No me gusta mi vida”

Desafío: ¿Qué no te gusta de tu vida, específicamente?

Ejercicio de metapreguntas:

- “Hago demasiado” _____
- “Me gusta esta chica” _____
- “Me siento perdido” _____

—

Omisiones por comparación

En las omisiones por comparación deberemos encontrar los elementos que se han suprimido. Cuando decimos que algo está bien o mal, fácil o difícil, no especificamos comparado con qué o quién.

“Esto está mal”

Desafío: ¿Mal, comparado con qué?

“Es una persona realmente complicada”

Desafío: ¿Comparada con quién?

Ejercicio de metapreguntas:

- “Sería más conveniente marcharnos” _____
 - “Es demasiado caro” _____
 - “Podríamos haber acabado peor” _____
-

Falta de índice referencial

Cuando hablamos de que falta el índice referencial significa que se ha eliminado la referencia principal, es decir, no se especifica quién o qué ejecuta la acción.

“La gente es cruel”

Desafío: ¿Qué personas, específicamente?

“No me quieren”

Desafío: ¿Quién no te quiere, específicamente?

Ejercicio de metapreguntas:

- “Todo el mundo me critica” _____
- “Nadie se ocupa de mí” _____
- “Mi familia no me entiende” _____

Verbos inespecíficos

Los verbos que carecen de complementos específicos no expresan la experiencia concreta. Es necesario que conozcamos el hecho en particular para poder interpretarlo adecuadamente. Cuando nos encontremos antes esta estrategia de omisión, deberemos llevar a nuestro interlocutor a que revise la experiencia a la que hace referencia el verbo inespecífico y determinar la importancia subyacente de aquello que se omite.

“Yo demuestro a mis hijos que los quiero”

Desafío: ¿Cómo les demuestras que los quieres, exactamente?

“Su amiga la ha traicionado”

Desafío: ¿De qué manera, exactamente?

Ejercicio de metapreguntas:

- “Su comentario me hirió” _____
- “Mis padres me ayudan mucho”
- “Mi jefe intentó engañarme” _____

2. Generalizaciones

Las generalizaciones nos sirven para estructurar nuestra realidad. En este proceso de estructuración, solamente algunos elementos del modelo de nuestro interlocutor se desprenden de la experiencia original y acaban representando la categoría total. Formulando preguntas

específicas dirigidas a recuperar el contenido subyacente de las generalizaciones, podremos llevar a nuestro interlocutor a que reexamine sus afirmaciones y compruebe en qué casos específicos tales afirmaciones son válidas. Para ello, emplearemos metapreguntas del tipo ¿cómo exactamente?, ¿quién concretamente? o ¿qué específicamente?

Cuantificadores universales

Cuando nos encontremos ante palabras como “*todos*”, “*nadie*”, “*siempre*”, “*nunca*”, etc., sabremos que estamos frente a una generalización, dado que no se están contemplando las excepciones. Además, el uso de cuantificadores universales también implica, por lo general, una falta de índice referencial, por lo que nos encontramos ante una generalización por omisión. En ocasiones, estos cuantificadores están implícitos en nuestras afirmaciones: “*los famosos son unos engreídos*”. En esta frase los cuantificadores “*todos*” y “*siempre*” no se explicitan. Buscaremos deshacer la universalidad de la generalización.

“Los famosos son unos engreídos”

Desafío: - Reiterar el cuantificador universal: ¿TODOS los famosos?

- Exageración: ¿Estás diciendo que todos y cada uno de los famosos con los que te has encontrado han sido siempre unos absolutos engreídos?
- Buscar un contra-ejemplo: ¿No has encontrado a algún famoso que no fuera engreído?
- Especificar: ¿Qué famoso, concretamente, es un engreído?

“Nadie trabaja aquí”

Desafío: - Reiterar el cuantificador universal: ¿NADIE trabaja aquí?

- Exageración: ¿Estás diciendo que absolutamente ninguno de los

empleados de esta empresa trabaja?

- Buscar un contra-ejemplo: ¿No has encontrado a alguna persona que trabajara?

- Especificar: ¿Qué personas, concretamente, no trabajan?

Ejercicio de metapreguntas:

- “Los hombres son unos inútiles” _____
- “Todos me ignoran” _____
- “Todos los ricos buscan enriquecerse más” _____

Operadores modales

A través de los operadores modales ponemos límites regidos por reglas de conducta no escritas que no nos permitimos sobrepasar. Hay dos grandes grupos de operadores modales: los de posibilidad y los de necesidad. Los operadores modales de posibilidad delimitan nuestro mapa, definiendo lo que consideremos posible para nosotros mismos. Así, expresiones como “*no puedo*”, “*no soy capaz*” o “*es imposible*” limitan nuestras posibilidades. Es importante que no censuremos el uso de los operadores modales de posibilidad en positivo, dado que en tal caso nos ayudan a conectar con nuestras capacidades (“*puedo*”, “*soy capaz*”, “*es posible*”).

En cuanto a los operadores modales de necesidad, estos suelen incluir también una tonalidad de obligación. Se refieren a una serie de reglas de conducta que no son explícitas y se expresan mediante palabras como “*debería*”, “*no debería*” o “*tengo que*”. Cuando desafiamos estas generalizaciones (tanto las de posibilidad como las de necesidad), llevaremos a nuestro interlocutor a plantearse las consecuencias, reales o imaginarias, de ignorar tales reglas.

- Operadores modales de posibilidad (intentaremos proyectar a estados futuros deseados)

“Es imposible que apruebe el examen”

Desafío: ¿Qué pasaría si aprobases el examen? ¿Qué te lo impide?

“No puedo decirte lo que siento”

Desafío: ¿Qué pasaría si pudieses? ¿Qué te lo impide?

- Operadores modales de necesidad

“Tengo que ir a ver a mi abuela”

Desafío: ¿Qué pasaría si no fueras a verla? ¿Quién te obliga?

“Debería estudiar otra carrera”

Desafío: ¿Qué pasaría si no lo hicieras? ¿Qué o quién te lo impide?

Ejercicio de metapreguntas:

- “Tengo que comer sano” _____
- “No debería ir solo” _____
- “Me resulta imposible relajarme” _____

Juicios generalizados

En nuestras interacciones con el mundo que nos rodea evaluamos y generalizamos nuestras vivencias para nuestro propio uso. Sin embar-

go, tendemos a universalizar nuestros juicios y a asumir que nuestras conclusiones son aplicables a la percepción de los demás. Estos juicios generalizados limitan nuestro potencial y nuestros recursos, de manera que nuestras preguntas irán encaminadas a que nuestro interlocutor encuentre vivencias que se escapen a la regla general.

“Está mal hacerlo así”

Desafío: ¿Según quién? ¿Quién dice que está mal? ¿Cómo lo sabes?
¿En virtud de qué criterio?

“No es normal que se comporte así”

Desafío: ¿Normal para quién? ¿Normal según qué criterio? ¿Cómo lo sabes?

Ejercicio de metapreguntas:

“Es incorrecto saludar de esa forma”

“Es injusto que lo trates así”

“A quien madruga, Dios le ayuda”

3. Distorsiones

¿Qué nos hace creer que las cosas son tal y como las estamos interpretando? Nuestro mapa determina la manera en que interpretamos el mundo y, en ocasiones, damos por sentado que nuestra interpretación es válida para los demás. En esta categoría también nos encontramos con los juicios que universalizamos, dado que estos también contribuyen a distorsionar nuestra realidad. Cuando experimentamos

nuestra reacción ante un estímulo externo como la única posible, como si no tuviéramos otra opción, atribuimos al otro la responsabilidad de nuestra propia reacción. Cuando desafiamos las distorsiones, buscaremos que nuestro interlocutor se responsabilice de sus propias vivencias y reacciones. Las principales estrategias de distorsión son las nominalizaciones, el modelo causal (causa-efecto), la lectura mental, las equivalencias complejas y las presuposiciones.

Nominalizaciones

Las nominalizaciones, también llamadas sustantivaciones, son procesos transformados en sucesos o bien verbos transformados en sustantivos. Buscaremos especificar el verbo, reencontrar el objeto y transformar la abstracción en un proceso.

“Tengo una enorme responsabilidad”

Desafío: ¿De qué tienes que responsabilizas exactamente?

“En esta empresa no hay respeto”

Desafío: ¿A quién no se respeta? ¿Quién no respeta? ¿Cómo no se respeta?

Ejercicio de metapreguntas:

- “Tengo grandes esperanzas” _____
- “En esta clase no hay libertad” _____
- “Siento mucha frustración” _____

Modelo causal (causa-efecto)

El modelo causal permite establecer una relación de causa-efecto entre dos situaciones o experiencias en el mapa de nuestro interlocutor. Una situación X causa la situación Y. Cuando desafíemos esta estrategia de distorsión, preguntaremos cómo ocurre concretamente este proceso, o bien buscaremos un ejemplo en el que no ocurra dicho proceso.

“Mi vecina me hace enfadar”

Desafío: ¿Cómo te hace enfadar? ¿Alguna vez que ha hecho algo no te has enfadado con ella?

“La lluvia me pone triste”

Desafío: ¿Alguna vez ha llovido y no te has puesto triste?

Ejercicio de metapreguntas:

- “Me aburres” _____
- “Su voz me pone de los nervio” _____
- “Acabaría el trabajo, pero es sábado” _____

Lectura mental

Las lecturas mentales se producen cuando presumimos saber lo que otra persona está pensando o sintiendo sin contar para ello con evidencias directas. Muchas veces son válidas, dado que constituyen una respuesta intuitiva a ciertas pistas no verbales en las que hemos reparado de forma inconsciente o que hemos calibrado. Sin embargo, a menudo son puras alucinaciones relacionadas en gran medida con lo que nosotros mismos pensaríamos o sentiríamos en la misma situación. Nuestro objetivo consistirá en buscar la fuente de información.

“Él ya no se preocupa por mí”

Desafío: ¿Cómo lo sabes exactamente?

“Sé qué le motiva en realidad”

Desafío: ¿Cómo sabes qué le motiva exactamente?

Ejercicio de metapreguntas:

- “José no es feliz” _____
- “Ella no sabe cómo me siento” _____
- “Hace esto para mantenernos contentos” _____

Equivalencia compleja

Las equivalencias complejas son dos situaciones o experiencias ligadas por una relación de equivalencia en el mapa de nuestro interlocutor. La situación X significa Y. Cuando desafíemos las equivalencias complejas nuestro objetivo será separar la relación de equivalencia y llevar a nuestro interlocutor a que tome conciencia de que es su propio mapa el que ha establecido este nexo.

“No me saluda, creo que me odia”

Desafío: ¿De qué manera el hecho de que no te salude prueba que te odia? ¿Alguna vez _____ no has saludado a alguien a quien no odias?

“Está nublado, es un mal día”

Desafío: ¿Alguna vez ha estado nublado y ha sido un buen día? ¿De qué manera el hecho de que esté nublado significa que es un mal día?

Ejercicio de metapreguntas:

“Mi esposa no me ama. No me besó al despedirse”

“No me mira a los ojos cuando le hablo. No me respeta”

“No sonrío, así que no se está divirtiendo”

Presuposiciones

Presuponer implica hacer algún tipo de atribución a otra persona o situación. Todos tenemos creencias y expectativas que van formándose e integrándose a través de nuestra experiencia personal. No podemos vivir sin ellas, por lo que nos encontraremos ante la necesidad de suponer algunas cosas en determinadas situaciones. Existen tres grandes tipos de presuposiciones: las que inician con un “¿por qué?” (“¿Por qué no me dices la verdad?” - presuposición: me estás mintiendo), las que ofrecen falsas alternativas (“¿Quieres limpiar el baño ahora o más tarde?” - presuposición: vas a limpiar el baño) o las que contienen palabras como “desde”, “cuando” y “si” o verbos como “darse cuenta” o “saber/ignorar” (“Desde hace una semana estás decaído” - presuposición: antes de la semana pasada no estabas decaído).

“¿Por qué no sonrías más?” (presuposición: no sonrías lo suficiente)

Desafío: ¿Qué te hace creer que no sonrío lo suficiente?

“¿Quieres ir a la playa hoy o mañana?” (presuposición: vas a ir a la playa)

Desafío: ¿Qué te hace pensar que quiero ir a la playa?

“Si mi hermano estudiara, aprobaría sin problema” (presuposición: no estudia)

Desafío: ¿Qué te hace pensar que no estudia?

Ejercicio de metapreguntas:

- “¿Por qué no vas a visitar más a tu abuela?” _____
- “Lo entenderás cuando seas más hábil” _____
- “Eres tan ignorante como tu primo” _____

Usos del metamodelo

¿Cuáles son las aplicaciones del metamodelo?

- **Modelar:** mediante el metamodelo podemos explicitar los procesos conscientes e inconscientes de nuestro interlocutor. A través de la escucha y del planteamiento de preguntas clave seremos capaces de poner de manifiesto y sintetizar tales procesos.
- **Obtener información clara y detallada:** el metamodelo constituye una valiosa herramienta de interrogación dado que nos permite detectar las ambigüedades de nuestro interlocutor. A través de las metapreguntas llevaremos a nuestro interlocutor a eliminar las ambigüedades o profundizar en los mensajes que emite.
- **Filtro del diálogo interno:** el conocimiento del metamodelo nos proporciona herramientas para detectar y modificar nuestro propio diálogo interno.
- **Cambio de creencias:** el metamodelo también nos ofrece la posibilidad de desafiar y desestabilizar creencias limitantes, tanto las

propias como las de los demás. En el siguiente módulo trataremos en profundidad esta temática.

- **Inducción de trances hipnóticos:** para inducir trances hipnóticos haremos un uso inverso del metamodelo, ya que lo que nos interesa es ser lo más ambiguos que podamos. En el módulo 8 estudiaremos específicamente la Hipnosis Ericksoniana y la inducción de trances.

Uso elegante del metamodelo

¿Cómo podemos utilizar el metamodelo de una forma elegante?

- Estar en rapport.
- Usar un tono de voz suave y una velocidad de habla moderada.
- Evitar los desvíos. Mantener la atención puesta en el objetivo. Usar el tiempo que sea necesario, de un modo relajado, directo y preciso.
- Usar “atenuadores” ante de los desafíos: “Me imagino que...” “¿Me puedes decir...?” “ Siento curiosidad por...”
- Repetir las palabras del interlocutor, asegurándonos de que sean exactamente las mismas palabras que fueron utilizadas.
- Si el interlocutor no sabe por dónde comenzar, se pueden ofrecer opciones con tal de que se respete lo siguiente: que exista una larga pausa del hablante antes de empezar a hablar, que su comportamiento no verbal indique que tiene una representación interna de lo que va a decir, que el interlocutor parezca estar entrando en estado de confusión.

Resumen del metamodelo

A) ELIMINACIONES

Desafío: encontrar la información omitida

1. Omisión simple

- “Tengo miedo”, “eso no me gusta”, “hago demasiado”
- Metapregunta: ¿qué/de qué/con respecto a qué, específicamente?

2. Omisión de comparación

- “Eso está mal”, “no es correcto”, “es mejor/peor”
- Metapregunta: ¿en comparación con qué? ¿en relación con qué?

3. Falta de índice referencial

- “La gente es mala”, “Nadie me quiere”, “Todos me critican”
- Metapregunta: ¿quién, específicamente?

4. Verbos inespecíficos

- “Me ayudó mucho”, “Ella lo traicionó”, “Se preocupan por mí”
- Metapregunta: ¿cómo, específicamente?

B) GENERALIZACIONES

Desafío: ampliar posibilidades

1. Cuantificadores universales

- Siempre, todos, nadie, nunca, jamás, cada vez, ningún, etc.
- Metapregunta: repetir el cuantificador (¿siempre, nunca, todos...?); exageración (¿estás diciendo que todos y cada uno/que nunca en tu vida...?); buscar un contra-ejemplo (¿alguna vez...?); especificar (¿quién/qué/cuándo, específicamente?)

2. Operadores modales

- De posibilidad: “no puedo”, “imposible”
- De necesidad: “tengo que”, “debería”
- Metapregunta: ¿qué/quién te lo impide?, ¿qué/quién te obliga?, ¿qué pasaría si...?

3. Juicios generalizados

- “Está mal”, “es injusto”, “no es normal que”
- Metapregunta: ¿cómo lo sabes?, ¿según qué criterio?; ¿quién lo dice?

C) DISTORSIONES

Desafío: clarificar la interpretación del mapa

1. Nominalizaciones

- “Tengo esperanzas”, “Me causa frustración”
- Metapregunta: ¿qué, específicamente? (pasar de sustantivo a verbo)

2. Modelo causal (causa-efecto) – situación X causa estado Y

- “Hace que me enfade”, “Mi padre me hirió”, “Me pone nervioso”
- Metapregunta: ¿cómo, específicamente?, ¿alguna vez... (buscar contra-ejemplo)?

3. Lectura mental

- “No me quiere”, “no sabe cómo me siento”, “no se preocupa por mí”
- Metapregunta: ¿cómo lo sabes, exactamente?

4. Equivalencia compleja – Si X, entonces Y (X significa Y)

- “No me sonrío, ya no me ama”, “Llueve, será un mal día”

- Metapregunta: ¿de qué manera X hace que Y?, ¿alguna vez pasó X sin que sucediese Y?
5. Presuposiciones
- Preguntas que inician con “¿por qué?” (¿por qué no ríes más?); falsas alternativas (¿quieres ver una película o una serie?); afirmaciones con “si”, “desde”, “cuando”, “darse cuenta”, “saber/ignorar” (“si estudiaras, aprobarías”)
 - Metapregunta: ¿qué te hace pensar que...?

Ejemplo de detección de metamodelo

“¿Por qué no dejan estos pesados de preocuparse por mí constantemente? Hace que todavía me enfade más: sé que debería contenerme, pero no puedo.”

Este ejemplo contiene lectura de pensamiento y equivalencia compleja (se preocupan por mí = son unos pesados = me molestan), causa y efecto (hace), cuantificadores universales (constantemente), juicios (pesados), comparaciones (más), operadores modales de posibilidad y necesidad (debería, no puedo) y verbos inespecíficos (preocuparse).

Lenguaje verbal vs Lenguaje cerebral

Un error que cometemos habitualmente es creer que el lenguaje que emplea el cerebro es por completo verbal. Recordemos que durante nuestra existencia nos programamos a través de nuestros recuerdos, creencias y el entorno donde hemos crecido, y todo ello va a dar una estructura a los procesos de pensamiento.

La mente humana se divide en dos grandes bloques, la consciente y la inconsciente, y con ambas realizamos la totalidad de nuestras funciones, desde el pensamiento al control de nuestro organismo. Recibimos la información en nuestro cerebro a través de los sentidos, a

través del sistema visual, auditivo y kinestésico. Y teniendo en cuenta que alrededor del 90% de la información que manejamos durante los procesos de pensamiento pertenece al reino del inconsciente, podemos constatar que el lenguaje que emplea el cerebro va más allá del lenguaje verbal; se trata de un lenguaje basado en ideas, experiencias, mandatos inconscientes, anclas...

Lo que tratamos de mostrar es que la conciencia (representada por nuestro lenguaje verbal) no escoge cada palabra, no escoge cada frase. El lenguaje cerebral se comunica a través de la palabra, simplemente la usa para dar forma a las ideas o constructos cerebrales existentes en la memoria. Unas veces lo hace de una forma y otras de una muy distinta, porque la primera palabra que usamos es el ancla que va encadenando el resto del discurso. La conciencia solo es un último regulador o filtro del fluir de la palabra. Y el medio por el expresamos los procesos de pensamiento filtrados es el lenguaje verbal.

Así, podemos concluir que el lenguaje verbal es la traducción que nuestra parte consciente hace de los paquetes de información (consciente e inconsciente) que conforman el lenguaje cerebral empleado en los procesos de pensamiento.

El lenguaje que utilizamos con nosotros mismos va a influir en todos los aspectos y niveles de nuestra vida. Cuando cambiamos la percepción que tenemos de ciertas vivencias, podemos cambiar también las conexiones neuronales podemos y ser capaces de desarrollar un nuevo lenguaje que defina mejor el mundo en el que queremos vivir y queremos experimentar. Un lenguaje verbal coherente con el pensamiento y el sentimiento, crea nuevas e intensas sensaciones que a su vez crean una emoción interna con un impacto inmediato en la psique y en nuestro organismo. De ahí la importancia de mantener nuestra coherencia interna en relación con nuestros pensamientos, sentimientos y emociones, y transformar esta alineación en acciones también coherentes.

Acerca del autor:

Christian Simón

Christian Simón es co-autor del libro *“Educar para Sanar: Ciencia y Conciencia del Nuevo Paradigma Educativo”*.

Estudió Decodificación Biológica, una disciplina que une la experiencia emocional humana con las respuestas fisiológicas del cuerpo, y Estudios Transgeneracionales, que profundiza en las implicaciones que las experiencias de vida de nuestros antepasados (o nuestro árbol genealógico) tienen en nuestras propias vidas.

Mindful Science

Nuestra vida moderna está llena de demandas, preocupaciones, agobios, crisis y conflictos. A pesar de estas incomodidades, nuestro cuerpo-mente puede crear desde dentro la base de nuestro equilibrio. Todos tenemos la responsabilidad de cultivar nuestras capacidades y virtudes humanas para manejar armoniosamente nuestras vidas. Solo así crearemos una humanidad bella, libre y esplendorosa.

Mindful Science es una empresa dirigida con el firme compromiso de proporcionar enseñanzas de enfoque práctico que nos permitan aprender acerca de la conexión mente-cuerpo, los mecanismos de transformación naturales que todos poseemos, y la verdad de nuestra propia naturaleza.



mindfulnessscience.es